

FÖRHANDLINGAR

Christel Prinsén 2015-11-05

ATT VETA VAD DU VILL HA ÄR
GRUNDEN TILL EN FRAMGÅNGSRIK
FÖRHANDLING!

A decorative graphic consisting of several parallel white lines of varying lengths, slanted diagonally from the bottom right towards the top right, set against a blue gradient background.


DU FÅR VAD DU
SPECAR/FÖRHANDLAR!




VEM FÖRHANDLAR DU MED?



Specifikationen

- ▶ Funktionella krav
 - ▶ Icke funktionella krav
 - ▶ Juridik
 - ▶ Pris
 - ▶ Leveranstid
 - ▶
- 
- A decorative graphic consisting of several parallel white lines of varying lengths, slanted upwards from left to right, located in the bottom right corner of the slide.

STRATEGI

- ▶ Hur långsiktig är affären?
 - ▶ Hur ska du bygga relationer?
 - ▶ Uppföljningar
 - ▶ Kort och långsiktig plan
- 
- A decorative graphic consisting of several parallel white lines of varying lengths, slanted diagonally from the bottom right towards the top right, set against the blue background.

VAD SKA KONTRAKTET INNEHÅLLA?

- ▶ Specifikationen av vad du ville ha från början
- ▶ Pris
- ▶ Tidsplan
- ▶ Allt ni kommit överrens om

INGA MUNTliga AVTAL!

A decorative graphic consisting of several parallel white lines of varying lengths, slanted diagonally from the bottom right towards the top right, set against a blue background.

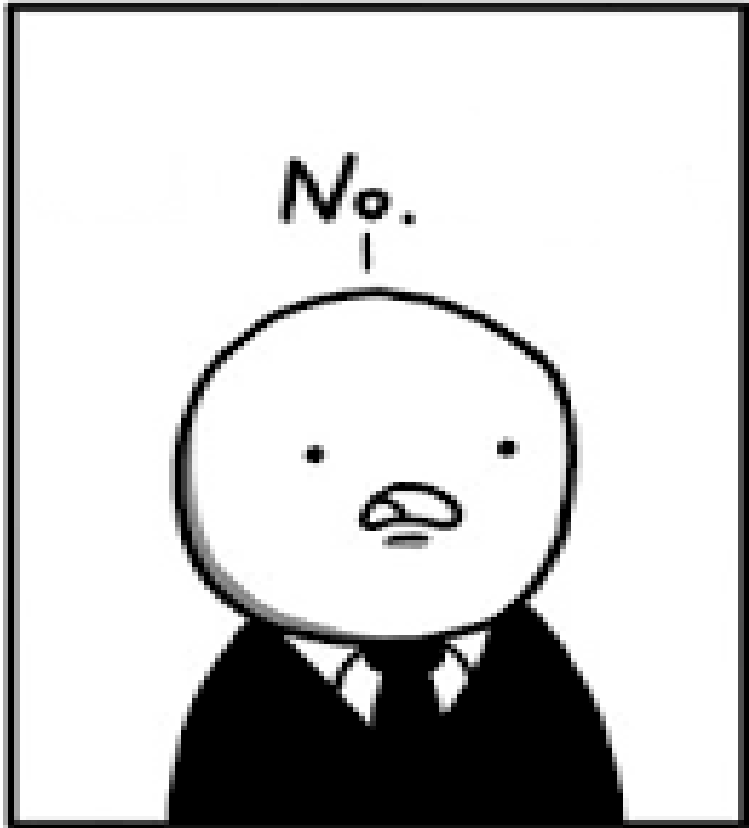
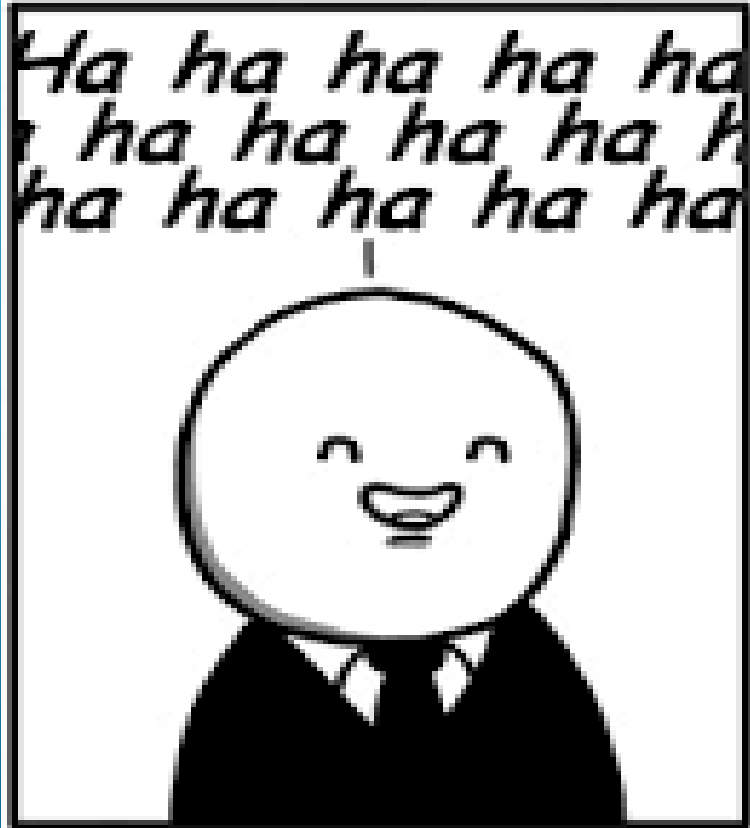
STÄLL INGA ULTIMATUM DU INTE ÄR BEREDD ATT STÅ FAST VID!



IS I MAGEN



NEJ!!!



VÅGA MÄTA OM DIN FÖRHANDLING VAR FRAMGÅNGSRIK?



- ▶ Håll dig till din specifikation!
- ▶ Is i magen vid förhandling!
- ▶ Använd integritet och respekt med alla parter!

